1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- **Programa de Formación Complementaria:**
  COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR
- **Código del Programa de Formación: 13410017**
- **Resultados de Aprendizaje:**
  - Relacionar la importancia de la negociación con el emprendimiento según las necesidades y elementos de la negociación.
  - Establecer características y competencias emprendedoras personales de acuerdo con sus potencialidades, objetivos y el entorno
  - Apropiar el proceso de toma de decisiones personales en su cotidianidad, según el comportamiento emprendedor
  - Emplear capacidad creativa e innovadora según estrategia emprendedora.
- **Actividad del Proyecto:** Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales.
- **Duración de la Guía:** CUARENTA Y OCHO (48) horas
- **Conocimientos de conceptos y principios:**
  - Emprendedor: concepto, características, comportamiento, competencias. Objetivos Personales: motivaciones, metas, propósito de vida. Responsabilidad Emprendedora: concepto, dimensiones de la responsabilidad.
  - Búsqueda de información: técnicas, estrategias. Proceso toma de decisiones concepto, etapas del proceso.análisis de riesgo: técnicas. Análisis de alternativas: concepto, técnicas. fijación de metas: criterios.
  - Creatividad: concepto. Innovación: concepto, tipos. Búsqueda de oportunidades: técnicas Estrategia: concepto, estructura y pasos. Plan de acción: concepto, elementos, formulación.
  - Negociación: concepto, técnicas, tipos, elementos. Responsabilidad Emprendedora: dimensiones.
- **Conocimientos de proceso:**
  - Describir los elementos del comportamiento emprendedor.
  - Reconocer las características emprendedoras personales.
  - Asociar las competencias emprendedoras al logro de objetivos personales.
  - Relacionar los elementos de la responsabilidad emprendedora con situaciones de la cotidianidad
  - Identificar los conceptos del proceso de toma de decisiones.
  - Generar alternativa dentro del proceso de toma de decisiones.
  - Analizar los riesgos dentro del proceso de toma de decisiones.
  - Usar capacidad creativa en la solución de desafíos e identificación de oportunidades del entorno.

- Reconocer habilidades y características emprendedoras personales para formulación de estrategias.
- Utilizar los elementos de una estrategia emprendedora.
- Elaborar el plan de acción.
- Descubrir necesidades, intereses y expectativas propias y del otro.
- identificar las técnicas de negociación.

2. PRESENTACION

En todas las culturas, la historia ha reservado un lugar especial para reconocer a aquellas personas que tuvieron una idea, tomaron la iniciativa y, con sus acciones, lograron cambiar la forma de vivir de las sociedades para siempre. Toma como ejemplo al creador de la bombilla eléctrica: gracias a su invento, las personas ahora pueden realizar un gran número de actividades durante la noche, sin tener que preocuparse por la oscuridad. Otro ejemplo es el creador del teléfono, un elemento que ha revolucionado la manera como se comunican los seres humanos cuando están separados por largas distancias. El teléfono ha llevado a que se fortalezcan los lazos de unión entre familiares, amigos y conocidos, a pesar de no estar físicamente presentes. Todos los inventores tienen algo en común: sus acciones han sido guiadas por una fuerza interna que les impulsa a seguir adelante sin importar las dificultades. Todos, sin excepción, han estado dispuestos a realizar un esfuerzo adicional para conseguir lo que se han propuesto, a pesar de los obstáculos y los fracasos. Esa actitud, pasar de la idea a la acción, ha convertido a muchos inventores en pioneros. En otras palabras, los ha convertido en emprendedores. ¿Puedes ver, entonces, cómo el emprendimiento no está relacionado únicamente con la creación de empresa? Por años, el emprendimiento fue entendido solamente desde un punto de vista empresarial. Pero en la actualidad, el emprendimiento es visto como una actitud que se relaciona con el desarrollo de las personas y las economías. Eso se hace visible con la mejora de las condiciones de vida de las sociedades donde la idea del emprendedor tiene impacto, y con la realización de los sueños que motivaron, en primer lugar, las acciones del emprendedor.

Dicho de otra manera, puedes entender el emprendimiento desde dos niveles: el individual, que te permite poner en práctica actitudes y habilidades para la creación de valor en diferentes escenarios de tu vida, y el colectivo, que tiene un impacto directo en la forma como se organizan y funcionan las sociedades. Sin embargo, sabemos que la distancia que existe entre la idea y la acción es muy grande. Convertir tus sueños y anhelos en realidad requiere de valentía, persistencia y gran determinación, pues el trayecto está lleno de riesgos e incertidumbres.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1 Actividades de reflexión inicial

En la ley 1014 de 2020, conocida como la Ley de fomento de la cultura del emprendimiento, la cual fue remplazada por la ley 2069 del 2020 por medio del cual se impulsa el emprendimiento en Colombia, se encuentra la siguiente definición:

Links de ayuda para el desarrollo de la actividad:

- http://www.suin-juriscol.gov.co/viewDocument.asp?ruta=Leyes/1672727
- https://dapre.presidencia.gov.co/normativa/normativa/LEY%202069%20DEL%2031%20DE%20DICIEMBRE%20DE%202020.pdf

"Emprendimiento: una manera de pensar y actuar orientada hacia la creación de riqueza. Es una forma de pensar, razonar y actuar centrada en las oportunidades, planteada con visión global y llevada a cabo mediante un liderazgo equilibrado y la gestión de un riesgo calculado. Su resultado es la creación de valor que beneficia a la empresa, la economía y la sociedad".

Teniendo en cuenta lo que hemos presentado en esta introducción y la anterior definición, responde a las siguientes preguntas de acuerdo con tu propia opinión.

Para ti:

- ¿Qué es riqueza?
- ¿Qué es valor?
- ¿Qué es una oportunidad?
- ¿Qué es un logro?
- ¿Qué es el éxito?
- ¿Cómo ves los conceptos anteriores aplicados en tu vida? Describe cada uno.

Ahora, con tus definiciones, vuelve a leer la definición de la ley 1014 de 2006 y compárala con la ley 2069 del 2020 y Luego, responde a las siguientes preguntas:

- Este ejercicio, ¿ha cambiado tu manera de entender el emprendimiento? ¿Cómo?
- ¿Crees que puedes ser un emprendedor? ¿Por qué sí y por qué no?

3.2 Actividades de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje

ACTIVIDAD 1. Realice la siguiente lectura de "La Cultura del Emprendimiento y su Formación PDF "

Links de ayuda para el desarrollo de la actividad: https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/6403431.pdf

- ¿Por qué La cultura emprendedora es un motor de desarrollo?
- ¿Por qué las políticas públicas son un factor importante para la sociedad?

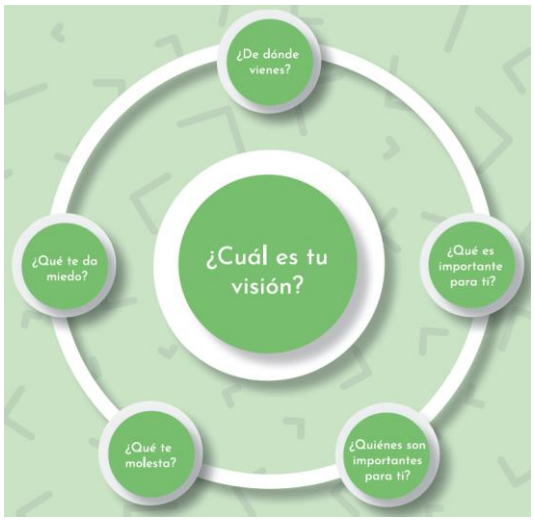
3.3 Actividades de apropiación del conocimiento (conceptualización y teorización).

ACTIVIDAD 1. De acuerdo a el siguiente video proporcionado por el instructor realice un mapa conceptual identificando los 10 aspectos fundamentales de la CEP (Características Emprendedoras personales).

Ayuda Audio visual para el desarrollo de la actividad:
https://youtu.be/MP__F8X0Ns8
https://www.youtube.com/watch?v=eSA0ekcIKjU

ACTIVIDAD 2.

Identifique cuál es su visión emprendedora, Realizando un modelo de encrucijada donde identificara 6 aspectos fundamentales para la toma de decisiones.



- ¿De dónde viene? Reconozca el esfuerzo que ha hecho para llegar hasta donde se encuentra. Identifique quien ha influido en tu trayectoria, y la forma cómo ha logrado lo que es actualmente.
- ¿Qué es importante para usted? Defina los valores, creencias y principios que guían el actuar, sentir y pensar.
- ¿Qué personas son importantes para usted? Identifique cuales son las personas que influyen en sus decisiones, ya sea por sus opiniones o por el valor que tiene la persona para usted
- ¿Qué le molesta? Exprese los problemas que le impiden lograr sus objetivos o los aspectos de su vida que desea mejorar. Analice cómo se sientes después de expresarlos. Reconocer dichos aspectos es una forma de avanzar.
- ¿De qué tiene miedo? Manifiesta las situaciones, factores o personas que le generan incertidumbre. Estos aspectos disminuyen su atención en lo que realmente quiere.
- ¿Cuál es su visión? Después de analizar su pasado y su presente, tomase un tiempo para analizar hacia donde quieres ir, describa esa visión que tiene a futuro basada en tus objetivos personales.

ACTIVIDAD 3.

Observe y escuche atentamente los videos “Dimensiones del emprendedor 1 y 2”, y construya cinco preguntas con sus respectivas respuestas con base en los videos y socialícelos en la sesión correspondiente, cuando el instructor se lo indique.

disponible en:

https://www.youtube.com/watch?v=F5u2bmqkhWE&t=33s
https://www.youtube.com/watch?v=XqEyLkfrGwE

adicional evidencie los factores internos y externos que lo llevan a identificar fortalezas, oportunidades y debilidades o amenazas (Matriz FODA) y realice la matriz desde su perspectiva personal.



ACTIVIDAD 4.

Para el desarrollo idóneo del comportamiento emprendedor es crucial la toma de decisiones acertadas, por tal motivo realicé un Árbol de toma de decisiones, el cual se identifiquen los 5 (cinco) aspectos fundamentales del proceso de toma de decisiones.

- Definir el problema
- Analizar el problema
- Evaluar las alternativas
- Elegir las alternativas acertadas
- Aplicar la decisión a su proyecto

Ayudas Audio visual para el desarrollo de la actividad:

https://www.youtube.com/watch?v=Rj6UtCq-8-8
https://www.youtube.com/watch?v=v9aFCqXy3BU

3.4 Actividades de Transferencia del conocimiento

ACTIVIDAD 1

Innovación es llevar una idea a la práctica, desarrollarla hasta convertirla en realidad convirtiéndola en una solución para un problema en común.

El método SCAMPER es una técnica de generación de ideas creada por Bob Eber lee. Se basa en la idea de que, para generar algo original o creativo, no se tiene porque crear necesariamente algo nuevo, sino que se puede lograr a partir de cambios o nuevas combinaciones de algo ya existente. El método consiste en aplicar preguntas relacionadas entre sí a un producto, servicio, proceso, etc., siguiendo las respuestas hasta ver a dónde se puede llegar

1. Escribe el producto, servicio o proceso que quieres cambiar:
2. Hazte las siguientes preguntas de acuerdo a cada sigla de SCAMPER:

Sustituir

¿Qué puedo sustituir para conseguir, obtener…?
¿Qué no es posible sustituir?
¿Puedo sustituir la forma, color, tamaño?

Combinar

¿Puedo combinar distintas partes o piezas?
¿Qué puedo combinar con un elemento externo?
¿Qué pasaría si combino estas características con…?

Adaptar

¿Qué sucede si adapto el producto para otra función?
¿Puedo adaptarlo para otro uso o utilidad?
¿Cómo lo puedo adaptar para agregar otra función?

Modificar

¿Puedo modificar alguna función, utilidad o beneficio?
¿Puedo modificarlo sin que pierda sentido?
¿Puedo modificarlo para ser más fuerte, duradero, rápido, inteligente, etc.?

Proponer otros usos

¿Puede usarse para algo diferente?

¿Puede usarse de una forma diferente?
¿Puede usarse por personas, instituciones (o también objetos o servicios) diferentes?
Eliminar (o minimizar)

¿Puede minimizarse o limitarse a lo más básico sin perder su esencia?
¿Puede modificarse para ser más pequeño, liviano, suave, sencillo, corto, etc.?
¿Pueden eliminarse materiales, ingredientes, componentes, piezas o partes?
Reordenar (o invertir)

¿Pueden intercambiarse componentes, formatos o modelos?
¿Puede invertirse la lógica de la solución?
¿Qué más se puede reordenar o invertir?

3. ¿Has creado un nuevo producto o servicio?
4. ¿Has incluido mejoras sobre tu elección inicial?
5. Describe la nueva solución innovadora a la que concluiste con estas preguntas.

Ayudas Audio visual para el desarrollo de la actividad:

https://xn--designthinkingespaa-d4b.com/metodo-scamper-para-generar-ideas
https://www.youtube.com/watch?v=5YFBxwH-UAg&t=978s

ACTIVIDAD 2

Una estrategia puede definirse como un conjunto de acciones, estudiadas y analizadas, que nos conducen hacia una meta con el mínimo de errores. Por tal motivo realice un plan de acción donde se identifiquen los cambios a realizar en nuestra vida. Cada paso de Acción, debe incluir la siguiente información.

- ¿Qué acciones o cambios ocurrirán?
- ¿Quién llevará a cabo esos cambios?
- ¿Cuándo tendrán lugar?
- ¿Durante cuánto tiempo?
- ¿Qué recursos se necesitan para llevar a cabo esos cambios? (dinero, equipo, etc.)
- ¿Quién debería estar al tanto de los procesos para ejecutar la estrategia?
- ¿Qué se puede hacer en caso de que las cosas salgan mal?

Existen muchas maneras de graficar un plan de acción. A continuación, te proponemos desarrollar la siguiente:

Plan de acción

	Tareas	¿Cómo realizarás la tarea?	¿Qué recursos necesitas para hacerla?	¿Cuándo realizarás cada tarea?	¿Quién es el responsable de la tarea?
Meta					

ACTIVIDAD 3

La negociación es una forma de solucionar conflictos, pero negociamos también cuando no hay conflicto: negociamos estrategias, precios, cláusulas de contratos, etc. Pero ¿cómo sabe usted que ha llegado a un buen acuerdo?

Realice el siguiente test de negociación:

Lee las siguientes afirmaciones y marca con un círculo o una X la que más te representa:

1.
   a. A veces dejo al otro hacerse responsable de resolver el problema.
   b. Más que negociar sobre puntos en desacuerdo, intento enfatizar aquellas cosas en las que sí coincidimos.
2.
   a. Trato de encontrar soluciones en las que ambos cedemos algo en beneficio mutuo.
   b. Intento lidiar simultáneamente con todas mis preocupaciones y las de la otra persona.
3.
   a. Soy normalmente tenaz en intentar lograr mis objetivos.
   b. Podría aplacar los sentimientos de la otra persona para conservar la relación.
4.
   a. Trato de encontrar soluciones en las que ambos cedemos algo en beneficio mutuo.
   b. A veces sacrifico mis intereses por los de la otra persona.
5.
   a. Generalmente busco la ayuda del otro para encontrar una solución.
   b. Trato de hacer lo que sea necesario para evitar tensiones.
6.
   a. Trato de evitar crearme desagrados.
   b. Trato que mi posición sea la ganadora.
7.
   a. Trato de posponer el asunto hasta que he tenido tiempo para pensarlo.
   b. Con frecuencia cedo en algunos puntos a cambio de otros.
8.
   a. Soy usualmente tenaz en intentar lograr mis objetivos.
   b. Intento exponer abiertamente todas las preocupaciones y controversias.
9.

a. Siento que los desacuerdos no siempre merecen preocupación.
b. Hago algunos esfuerzos para salirme con la mía.

10.
a. Soy tenaz en intentar lograr mis objetivos.
b. Trato de encontrar soluciones en las que ambos cedemos en beneficio mutuo.

11.
a. Intento exponer abiertamente todos los asuntos y controversias de inmediato.
b. Podría considerar los sentimientos de la otra persona para preservar la relación.

12.
a. A veces evito tomar posiciones que pueden crear controversias.
b. Dejo que la otra persona obtenga algo de su posición si es que ella me deja obtener algo de la mía.

13.
a. Propongo una solución intermedia.
b. Presiono para hacer entender mis puntos de vista.

14.
a. Al enfrentar una negociación, considero los intereses de la otra persona.
b. Siempre me inclino por una discusión directa del problema.

15.
a. Trato de no herir los sentimientos del otro.
b. Comparto el problema con la otra persona de manera que podamos resolverlo.

Según corresponda tu respuesta (A o B), traslada tus respuestas a la siguiente tabla en los espacios en blanco ponga su respuesta. Al final, haga la sumatoria de las marcas en cada columna e identifique el mayor puntaje:

No.	LOBO	CONEJO	BUHO	OVEJA	AVESTRUZ
1				A	B
2		B	A		
3	A				B
4			A		B
5		A		B	
6	B			A	
7			B	A	

8	A	B			
9	B			A	
10	A		B		
11		A			B
12			B	A	
13	B		A		
14		B			A
15		B			A
TOTAL					

¿Cuál es el animal con puntuación más alta? El animal seleccionado nos ayudará a definir cuál es tu estilo negociador. Este se socializará en la sección correspondiente con el instructor.

Ayudas Audio visual para el desarrollo de la actividad:

https://www.youtube.com/watch?v=acW9ZZjPw3w&t=373s

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Conocimiento: Mapa conceptual sobre características emprendedoras personales **Evidencias de Desempeño:** Cuestionario aplicando aspectos fundamentales para la toma de decisiones.	- Valora sus características emprendedoras personales acorde con herramienta de diagnóstico personal - Identifica el proceso de toma de decisiones de acuerdo con problemas de la cotidianidad - Formula los objetivos personales de acuerdo con su motivación y propósito de vida.	**Instrumento: Mapa conceptual** **Técnica: Cuestionario/ Preguntas**

Evidencias de Producto: Realización de un producto o servicio innovador o creativo optimizando procesos o solucionando necesidades.	- Aplica el proceso de toma de decisiones según identificación de riesgos y alternativas de solución. - aplica la responsabilidad emprendedora de acuerdo con factores internos y externos - Apropia el concepto de creatividad e innovación según solución de desafíos. - aplica la capacidad creativa e innovadora según reto de innovación.	**Instrumento: Cuestionario y matriz** **Técnica: Valoración de producto** **Instrumento: creación de un producto, servicio u optimización de un proceso.**
Evidencias de Desempeño: Elaboración y sustentación del plan de acción.	- Sustenta el plan de acción teniendo en cuenta los elementos de una estrategia emprendedora	**Técnica: Cuestionario /preguntas** **Instrumento: Plan de Acción**
Evidencias de Desempeño: Test de negociación y socialización.	- Reconoce los intereses propios y del otro de acuerdo con la aplicación de las dimensiones de la responsabilidad emprendedora -Asocia las técnicas de negociación teniendo en cuenta los ámbitos personales, sociales	**Técnica: Socialización** **Instrumento: test de negociación.**

5. GLOSARIO DE TERMINOS

Acuerdos
Alternativas
Cámara de comercio
Comportamiento emprendedor
Comunicación
Criterios objetivos
Decisiones
DIAN
Dimensiones
Emprendimiento
Impuestos
Innovación
Intereses
Metas
Negociación

Opciones
Oportunidades
Plan de acción
Planificación
Relación
Riesgos
Visión

6. REFERENTES BIBLIOGRAFICOS

Aula Fácil. (s.f.). Características emprendedoras personales IV. Recuperado de: https://www.aulafacil.com/cursos/emprender/guia-facil-para-emprendedores/caracteristicas-emprendedoras-personales-iv-l26772

CENPROMYPE (s.f.). Proceso de Acompañamiento a Emprendimientos Dinámicos. Caja de Herramientas: Taller de Características Emprendedoras Personales. Recuperado de: http://cenpromype.synology.me/wordpress/Usb/Caja%20de%20Herramientas%20Emprendimientos%20por%20Oportunidad/LinkedDocuments/Manual%20Participante%20Taller%20de%20Caracteristicas%20Emprendedoras%20PErsonales.pdf

Entrepreneur en español (s.f.). Plan de acción: 6 pasos efectivos para hacerlo sin equivocarte. Entrepreneur. Recuperado de: https://www.entrepreneur.com/article/2636488

Quintana García, C. (2001). Dimensiones del éxito de las empresas emprendedoras. Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa, 7(2), 139-154.

Martínez del Campo, J. (02 de septiembre de 2013). Qué es la estrategia y cuál es su relación con los proyectos [Mensaje en un blog]. Recuperado de: https://moodle2.unid.edu.mx/dts_cursos_mdl/pos/TI/PY/AM/11/Que_es.pdf

Patel, D. (29 de mayo de 2018). 8 técnicas de negociación que dominan los emprendedores exitosos. Entrepreneur. Recuperado de: https://www.entrepreneur.com/article/314135

Salvador, C. (2019). 9 pasos para elaborar un Plan de Acción exitoso y sencillo [Mensaje en un blog]. Recuperado de: https://marketerosdehoy.com/marketing/pasos-plan-accion/

Sánchez Pérez, J. A. (2013). Instrumentos y casos prácticos de negociación. Recuperado de: http://espacio.uned.es/fez/eserv/bibliuned:500689/n9.5_Instrumentos_y_casos_practicos_de_negociacion.pdf

Serrano, J. E. M., García-Minguillán, M., & Jareño, J. A. C. (2013). Jóvenes, talento y perfil emprendedor. Madrid: Instituto de la Juventud. Recuperado de: http://www.injuve.es/sites/default/files/Guia%20Jovenes%2C%20talento%20y%20perfil%20emprendedor_0.pdf

Universidad Manuela Beltrán. (s.f.). Módulo 1: La negociación. Obtenido de http://virtualnet2.umb.edu.co/cursos/TLPC003018/mod1/anexos/modulo2.pdf